セキュアで快適な無線LANシステムの導入事例
株式会社フジタコーポレーション／株式会社萬家

4ipnet社製 無線LAN APと高精度なシミュレーションで、遮蔽物が多い個室タイプの店舗でも安定した接続環境を実現する、NTT-ATの無線LANシステムソリューション

北関東を拠点にスーパーマーケットやレストラン、居酒屋、惣菜ショップなどの事業を展開しているフジタコーポレーショングループ。その中で個室形式スタイルを売りとした大型居酒屋「いっちょう」を経営する株式会社萬家では、店舗オペレーションに無線遠隔システムによるセルフオーダーシステムを採用していたが、遮蔽物が多い個室形式の店舗レイアウトが、無線LANにとっては非常に厳しい環境であり、通信状態も不安定だった。そのような条件の中、NTT-ATの無線LANシステムの導入によって問題を解決したという。その経緯について担当者に話を伺った。

お客様プロフィール

株式会社 フジタコーポレーション

レストランや居酒屋を経営するグループ会社の株式会社萬家をはじめ、北関東で食品主体のスーパーマーケット、惣菜ショップなど多角的に事業を展開。「ゆとりある暮らしの実現」、「より良い商品をより安く」を企業理念に、地域に密着した店舗づくりを行っている。

●会社概要

設立	1978年3月
資本金	4億8,610万円
従業員数	3,875名（2014年9月現在）
本社所在地	群馬県太田市清原町319-3
公式HP	http://www.fujitaweb.com/

株式会社萬家
（フジタコーポレーショングループ）
レストラン事業部
情報システム課 課長
田部井 敏信 氏

株式会社フジタコーポレーション
バイヤー
小村 純 氏

80の個室に800超のメニュー!?

群馬、埼玉、栃木、長野で40店舗余りを出店している大型居酒屋チェーン店「いっちょう」は、高級料亭風の外観と個室型の卓席、さらに料理とドリンク合わせて800種類以上ある豊富なメニューが特徴の人気店だ。各店舗平均で80卓ほどの個室と豊富なメニューに対応するため、10年ほど前からお客様自身が卓上にいながらオーダーできるセルフオーダーシステムを導入したという、当時のシステムについて、構築を担当したレストラン事業部　情報システム課の田部井氏はこう語る。

「当時のシステムは注文電卓と呼ばれる専用端末に専用有線ケーブルが必要で、お世辞にも使い勝手が良いとは言えませんでした。そこで2011年前後にはタブレットPCを使ったタッチパネル方式の注文システムと、自前で購入した市販の無線LANシステムを同時に構築したのですが、広い敷地に入り組んだ個室構造が仇となり、混雑時に回線が不安定になったり、末端の個室で電波が届かなくなることが多かったのです。ランチタイムの時間帯は特に酷く、注文用のタブレットPCからアクセスが集中すると、たびたびトラブルが発生していました。タブレットPCを再起動するとまた使えるようになるのですが、忙しい時間帯ですのでスタッフもなかなか手が回らず、お客様ご自身で再起動して頂く場面もありました。しかし、飲食店でこのようなオペレーションを放置するのは信用問題にも関わりますから、早急に対応策を取る必要がありました。」

そういった事態が発生した際は人海戦術によるオーダーで対応したが、店内が広くスタッフ数も限られていたために店舗全体のオペレーションにも少なからず影響が出ることがあった上に、従業員が個室へ頻繁に出入りすることで“お客様だけの空間”という個室本来のメリットが薄れてしまうことも大きな問題だったという。田部井氏はトラブルが次第に増え始めるにつれ、混雑時でも安定してオーダーできる無線LANシステムの早急な構築を上層部から迫られたのだった。

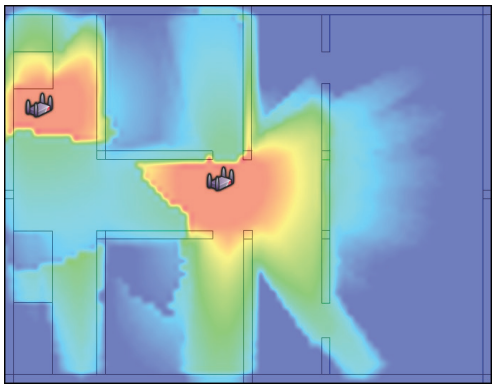
決め手は個室対応と充実サポート

そこで田部井氏は、同じグループ内の株式会社フジタコーポレーションで店舗設備などの調達を担当するバイヤーの小村氏とともに情報収集を急ぐことにした。そのような切羽詰まった状況のなか、ホテルレストランショーという展示会へ出向いた際に二人の目に止まったのが、NTT-ATの無線LANソリューションだったという。その展示会では主にホテル向けとしてPRしていたが、「ホテルのような完全に独立している部屋でも快適に利用で

和風の外観が特徴的な店舗の外観。プライベート重視の作りで、家族連れからカップルまで幅広い層に人気があるという。

個室の利点を活かした店内レイアウトだが、その反面で遮蔽物が多いため、無線LANに厳しい環境だった。

※シミュレーションイメージ



NTT-ATの無線LANシミュレーションソフトは、遮蔽物による電波の影響を可視化できるため、APの最適な位置と設置台数が算出可能。

きるのであれば、ウチにも適しているのではないか？と思いついたのです。」と田部井氏は振り返る。
無線LANの選定時には、もう1社が候補に挙がっていたというが、決め手は何だったのだろうか。小村氏は「もう1社は物販だけで導入後のサポートはありませんでした。どんな製品やソリューションでも導入当初は快適に使えるものですが、しばらくしてから問題が出ることは前回のシステムで痛感しています。その点を踏まえ、設置後にトラブルが発生しても、すぐに対処して頂けるというNTT-ATさんのサポートが、何よりも安心だったのです。」と、評価ポイントを明かしてくれた。また、従来から社内ネットワークにNTT系を使用していたことから、NTTグループへの信頼感も多分にあったという。

NTT-AT独自の置局設計ノウハウにより、すべての個室に安定した電波を届けることはもちろん、店舗の景観に配慮した位置にAPを配置している。

構築は過去最高レベルの難易度？

採用の決定後、まず最初に埼玉県内の店舗で導入作業が始まり、当初は構築や接続試験もスムーズに進んでいたのだが、いざ実際の営業時間帯に使ってみたところ、思わぬ障害が次から次へと発生したのだ。
たとえば混雑時、お客様の使っていたスマートフォンの無線LANが影響したり、店舗外からの電波干渉が原因で繋がりにくい状態が発生するなど、「想定外の事態で前提条件がすぐに覆る」（小村氏）という状態だったという。
そこで実際の営業時間帯での接続調査を繰り返しおこない、NTT-ATが独自に開発した無線LANシミュレーションソフトの活用などの置局設計ノウハウを駆使することで、混雑時でも安定した接続ができるAP配置の最適化が実現した。
この成功を機に、他店舗へもAP置き換えを展開することになったが、それぞれレイアウトや建物構造が異なっていたため、APの設置台数も数台から20台超とまちまちであり、どの店舗も決して簡単ではなかったという。小村氏は「我々としても、相当厳しい要求をしたと思います。エンジニアの方から『これまで構築して来た中でも一番難しい事例です。』とコメントもありましたが、最終的には、要求を見事に応えてくれました。」と評価する。田部井氏も「設置後に環境が変化した場合でも、臨機応変に対応してくれているので、ノウハウの積み上げを感じますね。」と話してくれた。

細かい気遣いが現場で好評化

取材の時点では40を超える店舗のうち、約1/3の店舗で無線LANシステムの置き換えが完了していたが、今後の予定はどうなのだろうか。田部井氏は「順次準備ができている店舗から、NTT-ATさんへ依頼する予定です。」という。ただし更改計画の中で、個別に他社へ無線システムの設計と構築を依頼した店舗もあったのだが、その現場からの評判は良好とは言い難かったという。
「他社と直接比較することで、あらためてNTT-ATさんの仕事に細かさや気遣いを感じました。たとえば他社に依頼した際は、APの取扱説明書が英語版しかなく、設定に苦労しました。他にも機器調整のためにAPを動かそうとしても着脱が難しかったり、配線の設計図面が分かりにくいなど、いろいろと問題があったのですが、NTT-ATさんは、その都度相談に乗ってくれるので本当に助かっています。」と振り返る。田部井氏も「無線LANシステム構築に関して、非常にレベルの高い技術と知識を持っていると感じています。シミュレーションをおこない、調整が完了した現場からは、苦情がほとんどないことがその証拠ですね。」と語る。
また今後は、4ipnetの特徴であるグループ機能（オーダー用タブレットPCとお客様のスマートフォン、店舗バックヤードのスタッフ用機器を、それぞれ切り分けて接続できる機能）を利用することで、さらに利便性を高めたいという。取材の最後に、お二人は「会社柄のせいか、少しアピールが控えめなところもありますが、せっかく良い仕事をしてくれるのですから、もっと自信を持って提案してほしいですね」と、心強いエールで締めくくってくれた。

※ 記載された会社名及び製品名等は、各社の商標または登録商標です。
※ 記事内容および所属・役職は、2015年6月時点のものです。

お問い合わせ先
TEL: 0120-057-601 E-mail: sales@ml.ntt-at.co.jp
http://www.ntt-at.co.jp/product/4ipnet/index.html
NTTアドバンステクノロジ株式会社 営業本部 ソリューションSE部門
〒212-0014 神奈川県川崎市幸区大宮町1310 ミューザ川崎セントラルタワー